



**INSTRUMENTO C INFORME
DEL EQUIPO DOCENTE**

A N E X O I
RESOLUCIÓN DE DECANATO N°

AÑO:

1- Datos de la asignatura

1.1 Nombre:

1.2 Código:

2- Rendimiento Académico:

2.1 Desgranamiento:

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso

2.2 Aprobación (completar según corresponda a su modalidad)

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada

2.3 Otras modalidades

3 Condicionantes en la ejecución del plan

Considera que los objetivos de la asignatura se cumplieron:	Totalmente	Parcialmente	Escasamente

En caso de no haberse cumplido en su totalidad, enuncie las principales causas:

4 Innovaciones

5 Anexo de documentación solicitada



6 Observaciones

INSTRUCTIVO

Observaciones:

1. Esta planilla se debe completar por asignaturas
2. Todos los docentes que integren la cátedra deberán notificarse de los enunciado en esta Planilla
3. La información consignada será certificada por las autoridades correspondientes

2. Rendimiento académico:

Se deberán completar las tablas según el tipo de aprobación que tenga la asignatura. En caso de que la asignatura tenga otra modalidad de aprobación, complete la tabla 2.3 Se entiende por modalidad, por ejemplo: alumnos libres, vocacionales, por convenios, otros. Deberá consignar la información solicitada de manera similar a los incisos 2.1 y 2.2.

3. Condicionantes de la ejecución del plan

Señale si existieron situaciones particulares que incidieron en el desarrollo previsto del curso: ausencias, sustituciones de contenidos, reemplazo de docentes, cambios producidos, dificultades de infraestructura, suspensión de actividades, etc.

4. Innovaciones

Enuncie los cambios introducidos, si es que los hubo, en el presente curso con respecto al anterior. De considerarlo importante, enumere las condiciones que se consideran necesarias para poder introducir cambios en el próximo.

5. Anexo de documentación solicitada

Se solicita se anexe ejemplar/es de alguna situación de prueba aplicada (evaluación parcial, final, otras). En la planilla indique qué documentación anexa.

6. Observaciones: Incluya toda la información que considere necesaria para completar la evaluación del desarrollo de la asignatura.



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA
.....



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

ANEXO II
RESOLUCIÓN DE DECANATO N°

AÑO: 2020

3- Datos de la asignatura

Nombre | Marketing Internacional

Código | 1113

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	X
Optativa	

Nivel (Marque con una X)

Grado	X
Post-grado	

Área curricular a la que pertenece | Facultad de Ciencias Economicas y Sociales

Departamento | Administración

Carrera/s | Comercio Exterior

Ciclo o año de ubicación en la carrera/s | Segundo cuatrimestre 2020

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

Total	64 hs reloj
Semanal	4 hs reloj



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA



Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

Teóricas	Prácticas	Teórico - prácticas
		10 HS Reloj

Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
	1				1

4- **Composición del equipo docente** (Ver instructivo):

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	Maria Emilia Bustamante	Contadora pública nacional
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.	

Nº	Cargo								Dedicación			Carácter			Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*)				
	T	As	Adj	JTP	A1	A2	Ad	Bec	E	P	S	Reg.	Int.	Otros	Docencia		Investig.	Ext.	Gest.
	Frente a alumnos					Totales													
1.			x								x			x	2hs	4 hs semanal			
2.																			
3.																			

(*) la suma de las horas Totales + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.

5- Plan de trabajo del equipo docente

1. Objetivos de la asignatura.

- Obtener los conocimientos básicos necesarios para saber qué es y para qué se utiliza el Marketing en
- todas sus posibilidades.
- Adaptar los conceptos de Marketing al entorno internacional, entendiendo sus particularidades y complejidad.
- Aplicar los conocimientos de Marketing en la operatoria internacional para poder identificar oportunidades comerciales en el exterior.
- Incorporar herramientas para la promoción internacional de los productos y servicios de una empresa.

2. Enunciación de la totalidad de los contenidos a desarrollar en la asignatura.

Contenido

Tema 1 Conceptos clave de Marketing Internacional

- 1.1 Concepto de globalización
- 1.2 Concepto de Internacionalización y cadena de valor
- 1.3| Marketing Internacional
- 1.4 Marketing internacional vs marketing nacional
- 1.5| Motivos y barreras para la internacionalización

Tema 2. Análisis del entorno internacional

- 2.1. Entorno macro
- 2.2 Entorno demográfico
- 2.3 Entorno cultural
- 2.4 Entorno político
- 2.5 Entorno legal



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA



- 2.6 Los contratos internacionales y los diferentes sistemas legales entre países
- 2.7 Análisis del sector industrial

Tema 3. Investigación y selección de mercados exteriores.

- 3.1 Objetivos de la investigación comercial
- 3.2 Etapas de la investigación
- 3.3 Estructura de un estudio de mercado. Análisis FODA
- 3.4 Selección de mercados exteriores

Tema 4. Estrategias de marketing internacional

- 4.1 Tipos de estrategia
- 4.2 La orientación directiva hacia la internacionalización
- 4.3 La estructura de la industria y tipo de sector: estrategia global versus de adaptación
- 4.4 La estrategia transnacional
- 4.5 La visión directiva y fuerzas competitivas
- 4.6 Globalización del marketing

Tema 5. Canales de entrada en los mercados exteriores

- 5.2 Exportación
- 5.3 Inversión directa en el exterior
- 5.4 Otras formas de entrada
- 5.5 La selección del método de entrada
- 5.6 Ritmo y estrategias de expansión internacional

Tema 6. Marketing-mix internacional y toma de decisiones

- 6.1 Decisiones en relación al producto
- 6.2 Distribución o plaza internacional
- 6.3 Decisiones sobre precio
- 6.4. La política de comunicación y posicionamiento internacional.
- 6.5 Promoción de las exportaciones

Tema 7. Negociación y promoción internacional

- 7.1 La negociación
- 7.2 Negociación nacional Vs. Internacional
- 7.3 Aspectos clave en una negociación



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA

- 7.4 Negociadores competitivos Vs. Cooperativos
- 7.5 Identificación de perfil negociador
- 7.6 Perfil de un negociador internacional eficaz



3. Bibliografía (básica y complementaria).

Bibliografía básica:

- Tendencias Comex. (2020) Marketing internacional PDF
- Cerviño J. (2012). *Marketing internacional. Nuevas perspectivas para un mundo globalizado*
- Porter M. (2010) *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*
- Llamazares, O. (2014). *Negociación internacional*

Bibliografía complementaria:

- Kotler Keller. (2012) *Dirección de Marketing . Caps. 1, 3 y 4.*
- ARESE, H. (1999), "Capítulos 1 y 14", en Comercio y marketing internacional
- Graham J. (edición 10ma) Unidades 1,10, 18) Fijación de precios internacionales

4. Descripción de Actividades de aprendizaje: Durante el curso de la materia, los alumnos recibirán material teórico previo al inicio de la semana. Luego, durante la clase presencial discutiremos casos prácticos en base al marco teórico apprehendido por el alumno. El aprendizaje de los mismos se verá reforzado con la confección y presentación periódica del avance del APE o trabajos práctico. De esta manera, la etapa evaluatoria concluye con dos parciales teórico prácticos a desarrollar a continuación en el punto "evaluación" .



5. Procesos de intervención pedagógica: Los alumnos tendrán una vez por semana, un espacio presencial para aclarar dudas grupales en relación al avance de los trabajos prácticos. Durante la clase presencial, uno de los requisitos del APE será presentar un video creativo simulando un escenario de negociación real. El mismo servirá a fines de obtener mayores herramientas para la confección de las evaluaciones parciales y final. Se abrirá curso a un foro interactivo donde los alumnos podrán dejar sus consultas e inquietudes en lo referente al material teórico o dudas acerca de fechas o modalidad evaluativa.

6. Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones.

16/10 Parcial teorico práctico 1

25/10 Presentación parcial de APE para corrección

30/10 Recuperatorio parcial 1

5/11: Presentación parcial de APE para corrección

26/11 Entrega final APE

03/12 Parcial teórico Práctico 2

17/12 Recuperatorio

Final: a confirmar

7. Evaluación



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA



Durante la cursada de la materia Marketing internacional, los alumnos deberán realizar un trabajo práctico (APE). El mismo requerirá de 3 instancias de presentaciones en las cuales se realizaran correcciones y se le dará seguimiento al mismo. El APE con presentaciones periódicas, es adquirir la agilidad estratégica necesaria para acceder las evaluaciones parciales. El mismo no es habilitante, pero si representa una herramienta y una ventaja en tiempos y saberes para el alumno que desee utilizar el caso del APE para desarrollar como tal en el parcial.

La etapa evaluatoria constará de dos parciales teórico-prácticos. En ambos casos, se presentará al alumno una serie de casos con el fin de que analice y determine conceptos, acciones y estrategias, con una mirada integral del negocio internacional. En el segundo parcial, deberá en base a la situación planteada, efectuar un plan de internacionalización, fundamentando sus elecciones en base al marco teórico.

8. Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente.
9. Justificación – (optativo)



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA
.....



INSTRUCTIVO

Observaciones:

1. Esta planilla se debe completar por asignatura.
2. Todos los docentes que integren la cátedra deberán notificarse de lo enunciado en esta Planilla.
3. La información consignada será certificada por las autoridades correspondientes.

2- Composición del equipo docente:

En la Planilla I se deberá completar para cada integrante de la cátedra los siguientes datos:

- **Apellido y Nombre**
- **Los títulos de grado y post-grado**
- **Marcar con una X el cargo correspondiente:**
 - T (Titular)
 - As (Asociado)
 - Adj (Adjunto)
 - JTP (Jefe de Trabajos Prácticos)
 - A1 (Ayudante graduado)
 - A2 (Ayudante estudiante)
 - Ads (Adscripto a la docencia)
 - Bec (Becario)



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA
.....



- **Marcar con una X la dedicación correspondiente:**

E (Exclusiva)

P (Parcial)

S (Simple)

- **Marcar con una X el carácter de su designación:**

Reg (Regular)

Int (Interino)

Otros: Especificar si es: Libre/ Contratado/ Por convenio o alguna otra modalidad

- **Cantidad de horas semanales^(*):**

Docencia: Frente a alumnos

(Consignar las horas presenciales con los alumnos, considerando: toma de exámenes, clases de consulta, entrevistas, otras modalidades).

Totales

(Consignar, en promedio semanal, las horas dedicadas a las actividades docentes de la asignatura, tales como: preparación de clases, materiales, prácticos, otras modalidades)

Invest.(Investigación)/ Ext.(Extensión) y/o Gest.(Gestión).

(Consignar, en promedio semanal, las horas dedicadas a las mencionadas actividades, a lo largo del dictado de la asignatura).

(*) Se respetarán los reglamentos internos de cada Unidad Académica que establezcan normativas en estos temas.

3- Plan de trabajo del equipo docente

1.-Objetivos del curso: *Deberán ser formulados en función de los propósitos de formación del plan de estudios, área curricular y/o de los sectores de formación privilegiados en el curso. Una vez finalizado el curso, los alumnos deben evidenciar niveles de logro aceptables en cada uno de ellos.*

4.- Descripción de Actividades de aprendizaje: *Se denomina al conjunto de tareas que deben realizar los alumnos, seleccionadas y diseñadas didácticamente, cuya resolución implica la utilización de saberes y habilidades. A continuación se enuncian algunos de los tipos de actividades posibles:*



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA



- * resolución de problemas, por ejemplo: precisar las consecuencias posibles que podrán derivarse de asumirse distintos tipos de decisiones; predecir lo que acontecerá en una situación dada si se modifican determinados factores que la definan.
- * elaboración de ensayos, monografías, proyectos, por ejemplo: preparar informes técnicos de rigor; elaborar síntesis sobre diversas líneas de pensamiento en relación con algún asunto controvertido y formular los propios puntos de vista debidamente fundamentados; efectuar análisis críticos fundados a partir del conocimiento de resultados obtenidos en investigaciones realizadas sobre un mismo problema.
- * tareas de investigación, por ejemplo: aplicar metodologías y procedimientos de investigación adecuados a las características del objeto de análisis y a lo que se procura descubrir; formular hipótesis para explicar hechos, fenómenos y proponer la metodología de la investigación más pertinente para su comprobación .
- * resolución de guías de estudio, por ejemplo: verificar inconsistencias, limitaciones en los argumentos sostenidos por algún autor, y plantear puntos de vista alternativos, descifrar el significado de diversas formas de información presentadas en gráficos, tablas, cuadros, etc. para expresar tendencias, relaciones, etc.
- * *otros*



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA



6.- Procesos de intervención pedagógica: *Se denomina al desarrollo de modos de acción docente que faciliten el proceso de aprendizaje. A continuación se enuncian las modalidades más utilizadas:*

1. Clase magistral: *Conjunto de sesiones organizadas centralmente por el docente para el desarrollo de temáticas insuficientemente tratadas en la bibliografía, ó de un alto nivel de complejidad ó que requieren un tratamiento interdisciplinario. Su objetivo es que los alumnos adquieran información difícil de localizar, establecer relaciones de alta complejidad, etc.*

2.- Sesiones de discusión (pequeños grupos 12-15): *para profundizar o considerar alguna temática cuyo contenido sea controvertible; ó para facilitar el intercambio de puntos de vista; ó para facilitar una mejor comprensión del contenido y alcance de ciertas problemáticas claves.*

3.- Seminarios: (grupos entre 15-20) *sesiones organizadas para el tratamiento grupal en profundidad de una problemática o temática relevante para la formación del alumno, sea por su nivel de complejidad o por el pluralismo de ópticas de abordaje cuyo aporte orientará algún tipo o tipos de alternativas de solución.*

4.- Trabajo de laboratorio/taller: *Encuentros organizados por el docente para posibilitar a los alumnos la manipulación de materiales, elementos, aparatos, instrumentos, equipos, comprobación de hipótesis, observación de comportamientos específicos, para obtener e interpretar datos desde perspectivas teóricas y/o generación de nuevos procedimientos.*

5.- Taller - Grupo operativo: *Encuentros organizados por el docente en torno a una doble tarea, de aprendizaje y de resolución de problemas para que los alumnos en la conjunción teoría-práctica aborden su solución.*

6.- Trabajo de campo: *conjunto de horas destinadas a actividades a efectuarse en ámbitos específicos de la realidad, a fin de obtener información acerca de cuestiones de interés; vivenciar determinadas situaciones creadas al efecto; operar saberes aprendidos, lo que posibilitará al alumno entender mejor cómo acceder a una realidad dada desde perspectivas diversas y captar el ejercicio de las funciones que se desempeñarán al obtener el título.*

7.- Pasantías: *Conjunto de horas destinadas a posibilitar el acceso a determinados escenarios reales, para poner en práctica competencias que se requerirán para actuar idóneamente en el campo profesional, posibilitando al alumno disponer de mayores elementos de juicio sobre las características de su elección universitaria.*

8.- Trabajo de investigación: *Conjunto de horas diagramadas a fin de proveer oportunidades para familiarizarse con los modos operativos de explorar una realidad dada; comprobar hipótesis; idear originales formas de abordar algún problema.*

9.- Estudio de casos: *Conjunto de sesiones organizadas en torno a situaciones especialmente seleccionadas de la realidad para facilitar la comprensión,, de cómo transferir la información y las competencias aprendidas y/o facilitar a los alumnos vivenciar situaciones similares a las que podrían obtenerse en situaciones reales, a fin de brindarle posibilidades concretas de integrar teoría y práctica y capacidad de interpretación y de actuación ante circunstancias diversas.*

10.- Sesiones de aprendizaje individual - grupal: *para posibilitar la resolución de ejercicios, teniendo acceso a materiales complementarios de estudio, asesoramiento sobre lo que fuere requerido según necesidades de los estudiantes y orientación metodológica de auto y co - aprendizaje, en las horas asignadas a tal efecto.*

11. Tutorías: *encuentros de asesoramiento y orientación en torno a una situación de aprendizaje ó en aquellas instituciones que lo prevén en la conformación de itinerarios curriculares según las necesidades e intereses demandadas por el alumno.*



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA
.....



12.- Otras

7.- Evaluación: *Enunciar los requisitos(a), criterios(b) y tipos(c) de evaluación a utilizar.*

a.- Requisitos de aprobación: *descripción de las condiciones exigidas (promocional, con examen final, presentación de proyectos, etc.) congruentes con los criterios acordados.*

b.- Criterios de evaluación: *representan aspectos de lo actuado por los estudiantes que se juzguen de interés considerar, por ejemplo la originalidad, la exactitud, la suficiencia, la adecuación, la relevancia, etc.*

c.- Descripción de las situaciones de pruebas a utilizar para la evaluación continua y final. *La situación de prueba es un conjunto específico de tareas que integran teoría y práctica y para cuya resolución se requiere un adecuado manejo e integración de saberes. Las situaciones de prueba pueden ser: de respuesta múltiple, de respuesta abierta, cuestionarios, resolución de situaciones problemáticas reales y/o simuladas, otras.*

8.- Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente: *Se enunciarán las actividades que deberán cumplir los docentes. Incluir, si correspondiera, actividades de formación de recursos humanos tales como: coordinador y/o responsable de cursos, seminarios, talleres de formación del equipo docente (área o inter-área).*